Ю.Н. Горбанева
3 курс, Институт международного сервиса,
туризма и иностранных языков
науч. рук. доц. Е.В.Чмырева

Рабочая и бизнес-культура в Испании

Говоря об Испании, мы в первую очередь вспоминаем вспыльчивый характер ее жителей, корриду и бесконечные телесериалы. И это действительно так, легенды о темпераменте испанских жителей вовсе не выдумки. Национальному испанскому характеру свойственны такие черты, как свободолюбие, неустрашимость, энергичность, авторитарность, авантюризм, и трудолюбие.

Последние исследования показали, что среди европейцев испанцы работают больше всего часов в день. Исследование, проведенное Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показало, что за последний год каждый испанец отработал на 300 часов больше жителя Германии, которые еще недавно считавшихся лидерами в этом вопросе и занимавших первое место.

Каждая из семнадцати провинций Испании дополнительно накладывает свой отпечаток на характер жителей. Существуют значительные различия в культуре и образе поведения между представителями различных районов страны. Если вы начинаете коммерческие дела с ис-

панцами, следует учитывать особенность национального менталитета: они дружелюбны, открыты к сотрудничеству, но больший интерес проявляют не к товарам и услугам партнера, а к нему самому, как личности.

Деловой этикет Испании практически не отличается от повседневного. Они привыкли к долгим и вдумчивым переговорам за чашкой кофе, в почете у испанцев открытость и доброжелательность. Испанцы никогда ни куда не торопятся, поэтому опоздание не является ни чем из ряда вон выходящим. Жесткие временные рамки никогда не приветствовались у работников Испании; они не пунктуальны и пятнадцатиминутное опоздание является для них практически нормой. Также считается, что и в деловых вопросах испанцы не очень любят придерживаться оговоренных сроков.

Коммерческие связи с крупными испанскими фирмами традиционно строятся по иерархическому принципу. Необходимо выходить на ответственных руководителей, принимающих соответствующие решения. Заметное влияние могут иметь также высокопоставленные чиновники, епископы, управляющие компаниями. Весьма часто они обладают большой автономией в принятии решений. В переговорах принимают участие партнеры равного статуса.

Испанские работники душевные люди, поэтому во время делового общения не приемлют холодность. Их темперамент часто можно оценить уже при первой встрече. Несмотря на принятые в этой стране рукопожатие и обмен визитными карточками, испанец может восторженно выражать радость знакомства с новым человеком, хлопая его по плечу.

Если вы назначаете деловую встречу с испанцами, не стоит выбирать время, когда они привыкли завтракать или обедать, и тем более не посягайте на святое для испанцев время – послеобеденную сиесту, когда они отдыхают от дел. В небольших городах до сих пор эта традиция имеет силу. Однако в мегаполисы международные корпорации со своим укладом внесли изменения в эту национальную особенность.

Деловых партнеров, как правило, испанцы домой не приглашают. Если же это произошло, то, вероятнее всего, хозяева действительно очень расположены к приглашенным гостям. В качестве подарка следует взять с собой вино или конфеты, букет цветов для хозяйки дома.

Испанцы любят поговорить, тщательно обсудить все детали; их речь часто многословна, красноречива и экспрессивна. Учитывая этот факт, стоит отметить, что деловые переговоры, следует начинать с нейтральных тем – спорта, погоды и достопримечательностей. Часто переговоры затягиваются, отклоняясь от регламента, и беседа может все-время прерываться вставками, шутками, неожиданными историями. Во

время неофициальной беседы не стоит касаться личной жизни, политики, а также отрицательного отношения к корриде.

Как и бизнесмены других стран, испанцы также считают хорошим тоном пригласить вас на завтрак. Однако не стоит принимать это предложение сразу, так как это всего лишь формальность – не более чем требование этикета, в действительности завтракать с вами он не намерен. Однако если предложение было вам сделано во второй и в третий раз – вам следует принять его, видимо, вашему партнеру очень приятно с вами общаться, и он искренне будет рад поговорить с вами за чашкой кофе. Во время завтрака не стоит демонстрировать свой достаток, делать дорогие подарки или оставлять щедрые чаевые, так как все это может насторожить испанцев и заставит относиться к вам с недоверием.

В бизнесе в Испании родственные отношения на первом месте, многолетняя дружба и преданность гораздо важнее ума и знаний. Сговорчивость и мягкость ценятся здесь намного выше, чем деловая хватка. И если с вами интересно пить кофе, можете быть уверены, вы найдете общий язык с работниками Испании.

Библиографический список

1. Солоницына А.А. Профессиональная этика и этикет. Учебник / А.А. Солоницына. Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2005. 200 с.
2. URL: http://www.rusexporter.ru/business-etiquette/508/
3. URL: http://delovoi-etiket.ru/nacionalnoe-osobennosti/etiket-v-ispanii.html